

Газпром нефть публикует финансовые результаты за 2009 год

Олег Максимов: Добрый день. Я Олег Максимов из Тройки-Диалог, добро пожаловать на конференцию компании Газпром Нефть, посвященную финансовым результатам за 2009 год. Я передаю слово Анне Сидоркиной из Газпром Нефть, который представит сегодняшних докладчиков и руководство компании.

Анна Сидоркина: Спасибо, Олег. Разрешите мне открыть конференц-колл, на котором Вашему вниманию будут представлены результаты компании за 2009 год по стандартам US GAAP, их представит финансовый директор Вадим Яковлев, и затем мы перейдем к сессии вопросов и ответов. На Ваши вопросы ответят Вадим Яковлев, топ-менеджер компании Виктор Савельев, директор дирекции блока разведки и добычи, Анатолий Чернер (заместитель генерального директора по логистике и переработке), Александр Дыбаль (генеральный директор по корпоративным коммуникациям) и Юрий Калнер (департамент стратегического планирования).

Перед тем, как мы начнем нашу презентацию, которую Вы сможете найти на нашем сайте, мне бы хотелось напомнить, что данная презентация и все комментарии к ней могут содержать заявления прогнозного характера, касающиеся финансового положения, результатов деятельности. За исключением утверждений о свершившихся фактах, заявления должны рассматриваться как заявления прогнозного характера, которые представляют собой будущие ожидания, основанные на текущих ситуациях и ощущениях руководства. Естественно есть риски неопределенности, которые могут привести к тому, что фактические результаты, показатели и события будут существенно отличаться от тех, которые подразумевались и содержались в ходе конференц-колла.

Теперь я бы хотела передать слово Вадиму Яковлеву.

Вадим Яковлев: Добрый день, дамы и господа. Разрешите поприветствовать Вас на нашем конференц-колле. На прошлой неделе мы подписали отчетность компании по стандартам

GAAP за 2009 год, получили заключение и сегодня мы отчетность опубликовали, и сейчас мы с Вами подводим итоги работы нашей компании за прошлый год. С презентацией результатов выступлю я.

Начну с краткого напоминания о нашей стратегии, затем прокомментирую основные результаты в производственных блоках, затем мы рассмотрим финансовые результаты и перейдем к вопросам и ответам.

Характеризуя год в целом, для компании он был достаточно знаковым, ярким, насыщенным событиями, с другой стороны конъюнктура была непростой и, конечно, существенно повлияла на наши финансовые результаты. С другой стороны такая встряска привела к изменению активов, она позволила нам сделать ряд приобретений, в том числе достаточно крупных – компании Сибнефть и сербской компании NIS, в результате чего мы вышли на европейский рынок. Кроме того, мы купили небольшой актив в Италии и увеличили свое присутствие на европейских рынках. Эти приобретения и текущая деятельность позволили нам увеличить объем запасов, рост запасов с учетом приобретений составил 263%, возмещение запасов с помощью геологоразведки составило 195%, т.е. мы в 2-3 раза заместили текущую добычу эффектом геологоразведки и приобретениями. Нам удалось сокращением темпов падения добычи на наших традиционных активах увеличить добычу на 3%, и добыча за 2009 год составила 50,2 млн. тонн. Переработка в результате прежде всего консолидации московского МПЗ увеличилась, увеличение по итогам года составило 18%. Кроме того мы запустили 2 масштабные программы – программы модернизации наших 4 заводов: Омского, Ярославского, Московского и завода в Сербии. Общий объем 4-летней программы составляет 1.9 млрд. долларов. Ярославским заводом мы владеем на паритетной основе с 2 акционерами. Кроме того мы запустили масштабную программу по ребрендингу нашей заправочной сети, и за прошедший год эта программа была реализована на 30%. Из последних событий также это выигрыш тендера в Ираке, месторождение Бафра. Мы собираемся его разрабатывать, и наша доля там составляет 40%.

Таким образом, характеризуя год в целом, мы сделали значительный шаг в достижении наших стратегических показателей и заложили хороший фундамент для дальнейшего роста.

Переходя к стратегии, основной идеей нашей стратегии является достижение эффективного роста за счет повышения операционной эффективности, высокой интеграции апстрима и даунстрима и расширения портфеля наших активов. Мы видим, что Нефть трансформируется в международную компанию с первоклассными показателями по операционной эффективности, и мы будем опираться на самые передовые технологии, мы повышаем качество выпускаемых нами продуктов и уделяем высокое внимание ответственности нашего бизнеса. Мы считаем, что эта трансформация позволит нам стать лучшим бизнес-партнером для российских и международных компаний, которые реализуют крупные проекты. Наше качество комфортного партнера является также важным для достижения наших стратегических целей.

В то время, как наши цели и задачи носят глобальный характер, наша компания российская, российского происхождения, и наша бизнес-модель строится на высокой степени интеграции, высокой доли переработки. Такая бизнес-модель построена с учетом преимуществ, которые существуют в России – Вы понимаете, что перерабатывать нефть в России существенно выгоднее, чем экспортировать сырую нефть и перерабатывать ее в Европе. В дальнейшем за счет некоторого увеличения объемов переработки на наших заводах, за счет повышения эффективности мы собираемся поддерживать такое конкурентное преимущество, и кроме того диверсифицировать наш портфель, чтобы не зависеть от возможных изменений в РФ.

Касательно наших долгосрочных стратегических объемных показателей, они прежние, это рост объемной добычи 100 млн. тонн нефтяного эквивалента, увеличение объемов переработки до 70 млн. тонн, и достижение объемов продаж в премиальных каналах – рознице и мелком опте – до уровня 40 млн. тонн.

Что касается финансовых показателей, наших основным стратегическим ориентиром является совокупный доход для акционеров. Мы ставим перед собой задачу увеличить данный показатель, и при этом удерживать лидерские показатели по эффективности нашей деятельности. Мы уделяем большое внимание и нашим социальным обязательствам, придерживаемся высоких стандартов производственной безопасности, охраны окружающей среды и здоровья наших сотрудников. С 2007 года мы выпускаем отчет об устойчивой развитии, где мы регулярно оцениваем свою деятельность по всем

этим направлениям. Чтобы получить полное представление о том, что мы делаем в данных направлениях, можно ознакомиться с отчетом, где приведены иллюстрации по улучшению показателей по технике безопасности, которых мы достигли в 2009 по сравнению с 2008.

Долгосрочные цели компании являются революционными, нам еще много предстоит сделать, но оглядываясь назад на прошедшие 5 лет с того момента, как Газпром приобрел компанию Сибнефть, достаточно много уже было сделано, эта пятилетка была насыщена крупными событиями, которые закладывают фундамент для дальнейшего роста наших показателей.

Теперь перейдем к рассмотрению операционных результатов наших бизнес-блоков. Начнем с апстрима. Текущим приоритетом для нас было и остается раскрытие потенциала роста на существующих месторождениях, а также доступ к активам и приобретениям как в России, так и за рубежом. Что касается макроэкономической ситуации, которая влияет на экономику и объемы инвестиции, вспомним, что 2009 год был достаточно нестабильным – резкое снижение, затем восстановление цен, но в то же время изменение цены на нефть было нивелировано изменением обменного курса рубля к доллару, что является своеобразным буфером, хеджем падения цен на нефть. Изменение обменного курса в прошлом году благоприятно повлияло на наш кэш флоу, и оценку этого влияния мы увидим далее.

Оглядываясь назад и смотря на историю изменения мировых цен на нефть, мы видим, что да, в определенные периоды происходит коррекция. История показывает, что в то время, когда цены снижаются, нефтяные компании сокращают объемы инвестиции, что приводит к снижению предложения, что неизбежно в дальнейшем приводит к подъему цен на нефть, и мы в общем-то не ожидаем, смотря вперед, затяжного снижения цен на нефть и ориентируемся на стабильные цены с некоторым повышением.

Как я уже говорил в начале презентации, мы достаточно успешно поработали в сфере пополнения запасов, цифры я уже называл и их можете увидеть на слайде. Хотел бы отметить, что наши новые активы, особенно Славнефть содержат большой потенциал по увеличению запасов. Вы видите, что на наших традиционных активах ABC1 уровень

подтверждаемости запасов в категории доказанных запасов составляет около 70%, для новых активов этот процент звучит хепт ниже 67%, и это объясняется тем, что новые активы пока не полностью геологически изучены, и по мере роста нашего понимания, начала геологоразведки и разработки этих месторождений запасы по категории доказанные будут существенно увеличиваться.

Теперь об объемах добычи. На протяжении нескольких лет объемы добычи компании растут, и в 2009 мы вышли на объем добычи 50,5 млн. тонн. На 2010 год мы планируем дальнейший рост до уровня 51,6 млн. тонн, в том числе 48,6 млн. тонн по нашим планам составит объем добычи нефти и около 3 млн. тонн нефтяного эквивалента – добыча газа. В качестве иллюстрации хочу показать, что мы делаем на наших 3 месторождениях, которые являются по-прежнему основными источниками нашей добычи - запасы на конец года составили 316 млн. тонн, объем добычи в 2009 году составил 8,2 млн. тонн, и в течение года мы продвинули наш уровень и степень понимания геологии данного месторождения, технологичности нашей деятельности на данном месторождении, мы полностью покрыли проводку техникой, создали динамические модели и сейчас используем их в реальном времени, постоянно пополняем их новыми геологическими данными. Использование модели дает эффект, и результативность существенно выросла.

В целом объем бурения в прошлом году мы увеличили. В течение года переоценивая конъюнктуру и видя, что у нас есть дополнительные возможности, мы расширяли нашу программу, и объем вырос на 27% по отношению к 2008 году. Кроме того, увеличение объема бурения было достигнуто за счет сокращения времени бурения и заканчивания скважин, средний показатель по времени бурения и заканчивания сократился с 18 суток до 15 суток. И наконец мы сделали первый шаг к технологии «умного» месторождения, мы устанавливаем датчики на плазмах, которые в режиме реального времени передают информацию на станции управления, где подбирается оптимальный режим работы насосов исходя из текущего состояния.

В настоящий момент мы, помимо нашего Приобского месторождения, создали достаточно сильный портфель новых активов, и в него входят активы как в России, так и за рубежом – состав Вы видите по приведенным данным отдельных запасов, и уровень добычи на пике, который также приведен на данном слайде. Что касается времени ввода месторождений в

промышленную эксплуатацию, это Красноярское, Кулуловское, Новоохоткинское запланированы на 2013-2014 год. Что касается восточных залежей Оренбургского месторождения, добыча на нем уже ведется и составляет в настоящее время около 500 тысяч тонн, и как только мы получим данный актив, мы собираемся оценить возможности по увеличению добычи на данном активе и мы их видим.

Теперь перейдем к нашим результатам по блоку даунстрим. Высокую степень покрытия добычи переработкой мы считаем нашим конкурентным преимуществом, оно является таковым как благодаря высокой рентабельности переработки в России, так и благодаря тому, что на протяжении последних 5 лет спрос на нефтепродукты в России рос опережающими темпами по сравнению с Европой и Северной Америкой. Мы продолжаем работать над увеличением эффективности нашей переработки, идет масштабная программа модернизации заводов, что позволит нам и в долгосрочном плане поддерживать высокие показатели по переработке нефти на наших заводах. На протяжении нескольких лет мы работали над оптимизацией структуры, покрытие переработкой постоянно увеличивалось, и в 2009 мы вышли на уровень покрытия 70%. Программа модернизации на заводах запущена, мы находимся в графике по началу выпуска, т.е. по переходу на полный выпуск Евро-4 к 2012 году, а с Сербским заводом мы собираемся выполнить эту задачу даже раньше, и к 2012 году завод должен выйти на полный выпуск по стандартам евро5.

Долгосрочные цели – дальнейшее увеличение показателей эффективности работы наших заводов, к 2020 году мы собираемся выйти на уровень переработки более 90%, и по своей технической оснащенности и эффективности наши заводы будут относиться к лучшим мировым образцам.

Инвестиции на развитие системы АЗС носят менее масштабный характер, но тем не менее являются неотъемлемой частью нашей стратегии, на начало 2009 компания имела 944 станции 5 различных брендов, в течение года мы приобрели еще 568 станций и начали активную компанию по ребрендингу сети АЗС. Программа рассчитана до 2012 года, на конец года 387 станций было ребрендировано, и на текущий год планируется провести ребрендинг на не менее чем 300 станциях. Новая программа носит экономическую направленность, а не только имиджевый характер. Общий бюджет на реализацию

программы составит около 60 млн. долларов и будет достигнут за счет увеличения средней прокачки до 10,5 тонн к 2012 году.

Еще один способ повысить эффективность и прибыльность нашей деятельности – это выход на рынки продаж конечным потребителям, например, продажа топлива, бункеровка, продажа смазочно-мазучных материалов. В течение года нам удалось достичь существенного роста объемов продаж по каждому из этих направлений. По продаже топлива мы вышли на 1 место, и по бункеровке мы также являемся игроком номер 1 в России, рост продаж по отношению к 2008 составил 57%. Много было сделано в направлении развития бизнеса по производству и продаже масел, как я уже сказал, мы приобрели завод в Баре, и вышли помимо рынка Италии на новые рынки Средиземноморья, начали продажи продуктов в Испании, Греции, на Мальте. Кроме того, значительно – почти полностью – обновили номенклатуру выпускаемых масел, и в ближайшее время собираемся вывести на рынок новый премиальный бренд.

Переходим к рассмотрению наших финансовых показателей. Снижение цен на нефть, конечно, привело к снижению всех наших финансовых показателей по сравнению с предыдущим годом, включая чистую прибыль. Но хочу отметить, что снижение показателей произошло не в большей степени, чем снижение цен на нефть. Цены на нефть упали на 35%, выручка снизилась на 29%, EBITDA на 31%, чистая прибыль на 35%. Что касается динамики 4 квартала по отношению к 3 кварталу, мы видим рост выручки, EBITDA несколько снизилась – главной причиной было сезонное снижение спроса на нефтепродукты, и соответственно меньшие объемы продаж на внутреннем рынке. Часть наших ресурсов мы были вынуждены направлять на менее прибыльные каналы. Чистая прибыль снизилась в 4 квартале по отношению к 3-му на 25%, это объясняется разовыми денежными списаниями, мы отразили убыток от прекращения деятельности на Чукотке 42 млн. долларов, т.к. данная деятельность для нас была убыточной, и мы вынуждены были в результате прекращения этой деятельности списать основные средства. Что касается влияния на наши текущие показатели, оно является позитивным, поскольку мы больше не несем убытков от ведения деятельности там. Кроме того, был отражен убыток от амортизации разницы между справедливой ценностью инвестиций и их балансовой стоимостью. Если сделать поправки на эти статьи, то динамика чистой прибыли в 4

квартале по отношению к 3-му является положительной, мы достигли увеличения в размере 2%.

Далее подробно остановимся на изменении год к году операционной прибыли и нашего основного показателя - EBITDA. Средняя цена нефти, как я уже отмечал, снизилась на 35%, и это было главным фактором снижения EBITDA в 2009 по отношению к 2008. Чистый эффект от утяжеления обменного курса рубля к доллару был отрицательный, поскольку рублевая выручка превышает наши рублевые операционные затраты, но в то же время мы получили эффект в долларовом исчислении от снижения наших капитальных затрат. Таким образом, совокупный эффект на кэш флоу от девальвации рубля был положительным. Снижение капитальных затрат в долларовом исчислении за счет девальвации рубля составило 655 млн. долларов. Другой существенный фактор, который повлиял на изменение EBITDA, это изменение естественных монополий, прежде всего рост тарифов на электроэнергию и рост тарифов Транснефти и РЖД – это то, что для нас является данностью, и мы не можем повлиять на изменение данных тарифов. Те изменения в системе налогообложения в отрасли, которые были проведены в конце 2008 года и повлияли на наши результаты в 2009, дали нам 240 млн.долларов, положительно повлияв на наши финансовые результаты. Это было увеличение цены добычи от 9 до 15 долларов, увеличение амортизационной премии и снижение налога на прибыль с 24% до 20%, а также изменение учета порядка нефти на истощенных месторождениях для использования льготы по НДС.

Мероприятия по увеличению эффективности дали нам 103 млн.руб., кроме того приобретены NIS и Сибирь Энергия, которые были консолидированы в прошлом году всего за полгода, таким образом 179 млн. долларов, которые Вы видите на слайде, это полугодовой эффект. Приобретения также увеличили наши показатели. Таким образом, мы считаем, что та часть результатов, которая зависит от нашей компании, от наших мероприятий по повышению операционной эффективности, наших действий по увеличению масштабов нашего бизнеса является положительной.

Далее на примере факторного анализа изменения затрат по результатам прошлых конференц-коллов мы отмечали, что затраты компании растут выше, чем у конкурентов, этой действительно так, но причиной является прежде всего эффект от консолидации

вновь приобретенных активов – он составил 193 млн. долларов. Увеличение, которое приведено здесь по прочим причинам – 188 млн.долларов – также объясняется, как я уже говорил, увеличением тарифов естественных монополий. При этом в целом за счет девальвации рубля и за счет мероприятий по снижению затрат уровень наших операционных затрат снизился на 7% несмотря на общее увеличение объемов добычи и переработки.

Что касается капитальных затрат, в целом мы действовали достаточно осторожно, осмотрительно, особенно в начале года. Вместе с тем, как менялась конъюнктура, мы увеличили нашу инвестиционную программу, сделали приобретения, в результате общий объем инвестиций в традиционные наши активы составил 2,8 млрд.долларов, кроме того мы потратили на приобретения 2,3 млрд. долларов. Уровень кап вложений, запланированный на 2010 год, составляет 3,9 млрд. долларов. Инвестиции по основным направлениям на наши крупные проекты – это по-прежнему разработка Приобского месторождения, модернизация Омского завода и модернизация завода в Сербии.

На следующем слайде вы видим денежные потоки компании, большие запасы денежных средств в течение года, кроме того свободный денежный поток от нашей операционной деятельности и инвестиций на традиционных активах составил 900 млн.долларов. Таким образом накопленные средства и свободный денежный поток позволили нам сделать приобретения, а также выкупить внушительную сумму дивидендов с незначительным увеличением нашего кредитного портфеля. Остатки денежных средств на конец года также были существенными и составили 900 млн.долларов.

Что касается нашей политики в отношении долгового портфеля, в тех собственных ограничениях, которые мы накладываем на себя, мы следуем ограничению чистый долг – капитал не выше 1,5. Уровень на конец года составил 1,06. Во второй половине года мы активно поработали над оптимизацией нашего кредитного портфеля, в результате к концу года доля краткосрочных кредитов в нашем портфеле снизилась с 48% в середине года до 11%. Рост краткосрочного долга в первой половине года был связан с приобретениями, мы активно наращивали свой кредитный портфель, но во 2 половине года нам удалось рефинансировать бóльшую часть краткосрочных кредитов, кроме того мы снизили ставки по нашим банковским кредитам.

В наших планах продолжить работу в данном направлении в 2010 году, текущая конъюнктура позволяет и в дальнейшем снижать стоимость нашего кредитного портфеля, мы собираемся и далее увеличивать средние сроки жизни по нашему кредитному портфелю.

Приятно отметить, что в целом рынок положительно оценивает наши финансовые результаты, в течение 2009 года наши акции выросли на 62%, рост 161% значительно опережает среднерыночные отраслевые показатели для российских компаний, для отрасли в целом этот показатель 118%. Акции Газпром Нефти выросли с 62,67 до 163,64 в 2009. Несмотря на то, что мы сделали значительные приобретения, важна адекватность дивидендных доходов для наших акционеров, по результатам прошлого года дивидендная доходность по акциям Газпром Нефти составила 5,4%, что выше среднеотраслевых показателей, по данному показателю мы идем на 2 месте, в то же время реализуя стратегию долгосрочного роста и увеличения масштабов деятельности компании.

В заключение хочу остановиться на том, что мы считаем приоритетными задачами на 2010 год. Это поддержание объемов добычи на наших традиционных месторождениях, по-прежнему улучшая технологичность добычи и повышая операционную эффективность. Мы собираемся и дальше увеличивать объем добычи, рост на Приобском месторождении в 2010 году запланирован на 10%. Мы начинаем 2 крупных инвестиционных проекта по разработке залежей Тюменских месторождений (это Муравленковское месторождение и Новопорт). Ввод этих залежей в промышленную разработку запланирован на 2011 год. В результате небольших инвестиций мы собираемся увеличить объем добычи в нефтяном эквиваленте на 3 млн.тонн. В наших планах на 2010 год также передача месторождений Новопортовского и Оренбургского от Газпрома на наш баланс, мы собираемся активизировать геологоразведку на Красноярских месторождениях и готовить эти месторождения к промышленной разработке. Продолжатся инвестиции в качество и увеличение уровня переработки на всех наших 4 заводах, после приобретения Сибири и NIS процесс интеграции уже начался, мы видим достаточно много возможностей для улучшения прежде всего операционных показателей. В качестве примера я могу привести то, что удалось уже достигнуть в прошлом году – менее, чем за год управления этим активом мы увеличили объем добычи почти на 5%. Мы начали выпуск евродизеля, и в

настоящее время 30% российского рынка удовлетворяется за счет производства на наших заводах. Мы сократили численность почти на 10%. Такая работа по интеграции и повышению операционной эффективности продолжится, и мы видим достаточно много возможностей для улучшения показателей этих предприятий. Продолжится и увеличится масштаб реализации программы ребрендинга. И, наконец, нам предстоит финализировать соглашения по вхождению в зарубежные апстримовские проекты, и нашим текущим приоритетом становится формирование проектных команд и начало деятельности на этих проектах.

На этом я заканчиваю презентацию, и мы переходим к сессии вопросов и ответов. Спасибо.

(Инструкции, как задавать вопросы).

Первый вопрос от Олега Максимова из Тройки Диалог.

Олег Максимов: Здравствуйте. Спасибо за очень детальную презентацию. У меня 2 вопроса. Какая программа эксплуатационного бурения запланирована на этот год, если можно без учета Салыма. И второй вопрос: какой сейчас нужен капекс для запуска средней скважины на НоябрьскНефтегазе и на Приобском месторождении?

Вадим Яковлев: Добрый день, коллеги. Программа эксплуатационного бурения 2010 года по основным активам компании это 590 скважин, они примерно равномерно распределены между Приобским месторождением и остальными активами компании. Если говорить о полной стоимости строительства скважин, то в Обьском регионе это составляет 51 млн.руб., в Ханты-Мансийском регионе 42 млн.руб. Если говорить с обустройством, то надо умножить на коэффициент 1,7.

Константин Черканов, UBS: Добрый день, спасибо за презентацию. Пара вопросов по оборотному капиталу. В 2009 был довольно серьезный кэш ап, было ли это связано с вновь приобретенными активами и какую динамику мы должны ожидать в 2010 году? Второй вопрос по СлавНефти, как я понимаю, Газпром Нефть будет основным оператором по разработке М., и от ТНК мы слышали, что ТНК заинтересовано в даунстриме, стоит ли

ожидать дальнейшего разделения СлавНефти с расчетом, что апстрим отойдет Газпром Нефти, а даунстрим ТНК? И третий вопрос по стоимости лицензии Газпрома, какова ожидаемая стоимость на Новопортовском и Оренбургском месторождении, что компания ожидает получить в конце этого года? Спасибо.

Вадим Яковлев: Спасибо за вопросы, постараюсь ответить. Что касается изменения оборотного капитала, то самая главная причина – это изменение цен на нефть. Если сравнить оборотный капитал на конец 2008 и на конец 2009 и цены, то они удвоились, цены на конец 2008 были около 40 долларов за баррель, на конец 2009 около 80 долларов за баррель, соответственно выросла и дебиторская задолженность, что стало главным фактором. Следующим фактором, который также повлиял на увеличение оборотного капитала, было развитие наших розничных продуктовых бизнесов (заправка, бункеровка, масла и смазки). Обычные условия продаж трейдерам и конечным потребителям разные, потребителям предоставляются некоторые скидки, что и увеличивает также уровень дебиторской задолженности.

Внесу небольшую корректировку – когда я говорил про скидки конечным потребителям, я оговорился, конечно не скидки, а отсрочки.

Что касается 2010 года, мы не ожидаем серьезных изменений по состоянию нашего оборотного капитала, ориентируемся прежде всего на стабильную конъюнктуру в течение года, и никаких решений ни в отношении апстримовских, ни даунстримовских активов по изменению доли участников мы не принимали.

Третьим вопросом была стоимость передачи лицензий Газпрома, пока я воздержусь от ответа на этот вопрос, потому что определенного ответа у меня нет, схемы и механизмы передачи по-прежнему находятся в стадии обсуждения, и решение на данный счет пока Газпромом не принято.

Андрей Громадин, JP Morgan: Добрый день, спасибо за презентацию. У меня несколько небольших вопросов. Какая нефть заложена в СПИ стандарты за 2009? Судя по отчету, доказанные запасы Салыма (доля Газпром Нефти) оцениваются в 270 млн.баррелей, и принимая во внимание, что текущая добыча уже составляет 30 млн.баррелей, какой Вы

видите добычу этого актива в диапазоне 3-5 лет? И с ли переоценкой ожиданий по этому активу связано списание стоимости 81 млн., которое отражено в отчетности за 2009? Второй вопрос по капексу – не могли бы Вы пояснить, что за прочий капекс отражен на картинке, около 300 млн, куда пойдут средства? И небольшой комментарий по акционной программе, сколько акций и какие-то детали, если возможно. Спасибо.

Вадим Яковлев: Отвечу на первый вопрос по цене нефти и оценке запасов, Виктор Алексеевич ответит далее на вопрос по запасам и добыче на Салымском месторождении. Закладываем мы тот уровень цен, который ожидаем в перспективе. На 2010 год закладывается уровень 70 долларов за баррель, на 2011 год 75 долларов, и далее повышательный тренд, сопоставимый с долларовой инфляцией. Это то, что использовали по оценке запасов по стандартам ПРМС, достаточно традиционный стандарт, который говорит о том, что компания должна использовать прогноз в отношении цен. 01-01-31

Виктор Савельев: Что касается месторождения Салым Петролеум, то по оцененным ресурсам ожидаемая добыча 2010 года на уровне 7,5-7,7 млн. тонн, далее идет небольшой рост 8,2, и мы переходим на полочку добычи исходя из существующей ресурсной базы на уровне 8,3-8,5 млн.тонн. Это вторая стадия разработки, которая по нашей оценке будет длиться 2-3 года с последующим усилением ресурсной базы компании.

Следующий вопрос был по объему инвестиций, по строке прочее, да, Андрей, если я правильно помню?

Андрей Громадин, JP Morgan: Я там еще небольшой уточняющий вопрос задал по поводу списания 81млн., мне казалось, что добыча переоценена на этом активе, или есть какое-то другое объяснение?

Вадим Яковлев: Вопрос понятен. Это списание никак не связано с переоценкой стоимости актива Salym Petroleum Development. Та стоимость, которую мы заплатили за этот актив, точнее за Sibir Energy, является справедливой, и нет никаких оснований считать, что она снизилась, и в частности это нашло свое подтверждение в том, что никакого списания в нашей финансовой отчетности не производилось. Тот денежный расход, который признан нашей финансовой отчетностью, это по сути амортизация. Стандарт GAAP требует

списания финансового результата на финал и признания в виде расхода разницы между справедливой стоимостью и балансовой стоимостью приобретенных активов. Эта разница идет по сути как амортизация средств и в течение какого-то времени списывается с баланса на P&L, но это никак не связано с переоценкой справедливой ценности данного актива. Эта амортизация производится по тем же ставкам, которые применяются в отношении основных средств.

Андрей Громадин, JP Morgan: Следующий вопрос был про прочие капитальные инвестиции, там получается в районе 300 млн., не поясните ли.

Вадим Яковлев: Это небольшие отдельные проекты, их большое количество, это проектно-изыскательские работы, инвестиции в IT проекты и IT инфраструктуру. Мы можем дать более подробную расшифровку, Вы, Андрей, можете сделать запрос в нашу службу Investor Relations, и мы предоставим пояснение.

И, наконец, по программе долгосрочного стимулирования – на данный момент принято принципиальное решение Советом Директоров, детали мы пока не раскрывали, это будет сделано несколько позднее, когда мы оценим, как данная программа должна отражаться в нашей финансовой отчетности. Пока принято принципиальное решение.

Андрей Громадин, JP Morgan: Большое спасибо.

Вадим Яковлев: Спасибо за Ваши вопросы.

Гейдар Мамедов, Golden Sachs: Два вопроса, первый по поводу схемы реализации сырой нефти аффилированных компаний, в частности Салыма. Нефть Салыма, она продается компанией Салым Петролеум внешним покупателям, и тем самым денежные потоки оседают в операционной компании? Или же нефть Салыма продается Вам по неким номинальным ценам в соответствии с Вашими долями, а затем уже реализуется Вами в Вашей пропорции внешним покупателям, т.е. денежные потоки оседают в Вашей US GAAP отчетности, в выручке и операционной прибыли? Т.е. вопрос, попадают ли эти объемы в Вашу выручку и операционную деятельность, или же нет. То же самое относится и к ТомскНефти и СлавНефти. Было понимание, что эта нефть номинально передается Вам и

второму акционеру, а дальше вы уже либо загружаете в МПЗ, либо реализуете ее, т.е. прибыли оседают все равно у Вас? Или же часть нефти реализуется этими компаниями напрямую внешним покупателям?

Вадим Яковлев: На этот вопрос готов ответить Анатолий Чернер.

Анатолий Чернер: Да, спасибо. Со всеми нашими дочерними обществами подход одинаков. Происходит раздел продукции на хаб учета, сдачи нефти дочерних обществ и затем реализация по внутренним рыночным ценам в данном случае на Shell и Газпром Нефть, во втором случае ТНК-ВР касаясь СлавНефти, а ТомскНефти это РосНефть. Раздел ведется в 50-50 долях, реализация проходит по рыночным ценам, и дальше уже компания определяет, куда эту нефть направить по своему ведению и по своим схемам оптимизации распределения потоков нефти. Та доля прибыли, которая определяется ценами внутреннего рынка и себестоимостью добычи, остается в добывающих обществах, и ее должно хватить на затраты, а остальная прибыль естественно уходит в компанию владельца акций.

Вадим Яковлев: Я продолжу ответ на данный вопрос касательно отражения в отчетности GAAP. Как уже сказал Анатолий Моисеевич, наши зависимые общества продают акционерам нефть по внутрироссийским рыночным ценам, таким образом существенная часть прибыли формируется на самих зависимых обществах, что позволяет им самим финансировать собственную деятельность, а помимо этого еще и платить дивиденды акционерам. Дополнительная прибыль, которую мы имеем от экспорта этой нефти и ее переработки, отражается в отчетности Газпром Нефти. С одной стороны мы отражаем затрат на покупку нефти, с другой стороны выручку от продажи нефти или нефтепродуктов в результате переработки нефти, что формирует часть нашей общей выручки, и возникает общий финансовый результат, который формирует для нас EBITDA. Еще раз хочу подчеркнуть, что существенная часть прибыли формируется в самих зависимых обществах, объем такой деятельности для Газпром Нефти очень значимый, это около 15-20% всей нашей деятельности, и влияние зависимых обществ для Газпром Нефти выше, чем любой другой российской нефтяной компании. Поэтому в расчет нашего показателя EBITDA мы включаем не только собственное значение EBITDA компании Газпром Нефть, но и

значение EBITDA наших зависимых обществ, чтобы понимать полную картину и передавать ее Вам. Надеюсь, я ответил на вопрос.

Гейдар Мамедов, Golden Sachs: Да, абсолютно.

Светлана Гризан, VTB Capital: Первый вопрос касается потерь, которые отражены в 4 квартале 2009 года на 142 млн. долларов – как мы знаем, потери от продажи активов. Скажите пожалуйста, что это такое, и нужно ли ожидать повторения подобных потерь в 2010?

Вадим Яковлев: Что касается потерь от продажи активов, это от продажи нашего дочернего общества Сибнефть Чукотка, но если говорить об активах в целом, то он из себя представлял 3 лицензии на 3 газовых месторождения, которые не представляли большого интереса для развития бизнеса нашей компании.

Светлана Гризан, VTB Capital: Т.е. вы продали Сибнефть Чукотка ниже себестоимости, я правильно поняла?

Вадим Яковлев: На балансе была отражена не стоимость лицензии, а стоимость основных средств, которые мы имели на данном активе и которые использовались для ведения деятельности, а деятельность собственно заключалась в том, что газ, добываемый в очень ограниченных объемах, продавался местной администрации на социальные нужды. Такая деятельность была убыточной. Объемы запасов газа не были значительными для того, чтобы искать возможности продажи этого газа за пределами Чукотки, и мы осознали, что лучшим вариантом для нас был выход из данного бизнеса, и данные активы были проданы Чукотской администрации. Соответственно у нас возник убыток от продажи активов, но справедливости ради надо сказать, что так или иначе этот убыток был бы признан, поскольку деятельность была убыточной, и никакой перспективы по введению этой деятельности в прибыль мы не видели в силу того, что рынка потребления в достаточном объеме на Чукотке просто нет. Это просто наследие, которое мы получили. Если бы сейчас компания рассматривала такую опцию, мы бы конечно никогда такое решение не приняли. Этот актив компания получила со всеми другими активами Сибнефти.

Светлана Гризан, VTB Capital: Спасибо за развернутый ответ. Второй вопрос – скорее уточнение к вопросу Андрея Громадина по поводу 81 млн. амортизации. Получается у Вас в 4 квартале это было -4млн. долларов, в основном, как я понимаю, это было обусловлено как раз этой разницей между балансовой стоимостью и fair value. Будет ли повторение этого в 2010, и относится ли это все к Салым Петролеум Девелопмент, правильно я понимаю или нет? Это главное объяснение разницы между стоимостью и тем, чем Вы отчитались в 4 квартале, когда все ожидали порядка 4 млн. прибыли.

Вадим Яковлев: Эти 81 млн. долларов, которые мы отразили как амортизацию, разницу между справедливой стоимостью и балансовой стоимостью активов, это цифра, которая относится за 2 квартала – полугодие, почему мы это сделали в первый раз только в 4 квартале, потому что в течение года шла финализация справедливой стоимости Салыма для целей отражения в нашей отчетности, после финализации цифры мы впервые и отразили этот эффект. Эта статья будет присутствовать и в последующем ежеквартально, только величина этой статьи будет в квартальном исчислении и соответственно в 2 раза меньше.

Светлана Гризан, VTB Capital: И последний вопрос, он касается производства нефти. В 2009 Ваше собственное консолидированное производство нефти упало на 1,7% год к году, что в общем-то неплохой результат, учитывая динамику 1 полугодия. Если не учитывать Томскнефть, Славнефть, а говорить только о консолидированных дочках с учетом предполагаемого роста добычи на 9% на Приобске, на сколько Вы предполагаете увеличить добычу нефти в 2010 по сравнению с 2009 либо будет снижение?

Вадим Яковлев: Мы ответим на Ваш вопрос, хотя я подчеркну, что для нас Славнефть, Томскнефть, Салым это такая же интегральная часть нашего бизнеса, наши традиционные регионы. Виктор Савельев ответит на ваш вопрос.

Виктор Савельев: Безусловно на старых добывающих активах работать с ростом добычи – это была бы фантастика, мы все это прекрасно понимаем. Наша основная цель это снижение темпов падения базовой добычи нефти, чего мы добивались в прошлом году и в этом году, и соответственно с такой инвестиционной программой, с бурением более 600 скважин падение по нашим 100%-ным активам будет составлять около 2%.

Светлана Гризан, VTB Capital: Большое спасибо за четкие и ясные ответы.

Дмитрий Дзюба, IFC Metropol: Первый вопрос: какую часть/долю чистой прибыли за 2009 компания планирует направить на дивиденды? И второй вопрос: какие объемы нефти Вы планируете поставлять по VSPL в 2010 и соответственно сколько затрачивается на транспортировку на 1 тонну нефти по данным направлениям?

Вадим Яковлев: По первому вопросу – на Совете директоров мы будем предлагать выплату в качестве дивидендов 20% от нашей прибыли по стандартам GAAP с корректировкой на одноразовые неденежные доходы и расходы. Результаты, которые выложены на сайте, содержатся в приложении. Такая корректировка на одноразовые доходы и расходы сделана на 36 слайде. 3млрд.13млн. долларов это наша чистая прибыль по нашей отчетности, далее мы делаем 3 корректировки: 470 млн. это одноразовый доход от консолидации Московского МПЗ, далее одноразовый расход от продажи Чукотки и 81 млн. это одноразовый (он не одноразовый, on-going, но тем не менее) неденежная статья, амортизация разницы, о чем мы уже говорили. Таким образом, скорректирована величина чистой прибыли. Величина дивидендов по нашему предложению 2,767 млн. долларов. Но я еще раз хочу подчеркнуть, что это предложение компании, которое еще предстоит рассмотреть нашему Совету директоров, и окончательное решение будет принято акционерами.

Второй вопрос по поводу поставок – мы планируем поставить около 1 млн.тонн нефти, объем поставок будет зависеть от активности разработки другими компаниями месторождений Восточной Сибири, что может повлиять на изменение поставки нашей нефти в страны Тихого океана. На сегодняшний день мы поставляем нефть некотируемую, если в этом регионе возникнет нефть, которая подлежит льготе по экспортной пошлине, наша нефть может быть замещена. Если говорить о транспорте, то транспорт, его стоимость на сегодня рассчитана Транснефтью, которая обеспечивает полную цепочку доставки, в том числе железную дорогу, и стоимость ее составляет 1600 руб на тонну, что в принципе обеспечивает нетбэки не хуже, чем по остальным направлениям.

Анна Сидоркина: Это Анна Сидоркина из Investor relations, дамы и господа, у нас почти не осталось времени, поэтому последний вопрос. На те вопросы, на которые мы сегодня успеем ответить, мы с удовольствием ответим, если Вы пришлете их в письменной форме. Спасибо.

Константин Черепанов, UBS: У меня вопрос касательно издержек. Насколько мы можем видеть из отчетности за 4 квартал, значительно – более, чем на 20% - выросли транспортные расходы и административные расходы. Это вряд ли можно объяснить укреплением рубля, либо значительным увеличением масштабов деятельности компании, поэтому не могли бы Вы объяснить, что произошло с этими статьями. Второй вопрос касательно газа. Судя по всему, компания намеревается постепенно увеличивать газовую составляющую своего бизнеса, существует ли на данный момент договоренность с потенциальными покупателями – с Газпромом или другими потребителями, или пока Вы находитесь в ранней стадии, и будущие планы по увеличению поставок газа еще не подкреплены контрактами с потребителями?

Вадим Яковлев: Что касается роста транспортных расходов, он связан с сезонным снижением спроса на нефтепродукты в 4 квартале, мы несколько снизили объемы переработки и увеличили поставки на экспорт, соответственно увеличились и транспортные расходы. Что касается роста управленческих расходов, мы финализировали в 4 квартале отражение стоимости NIS в нашей отчетности, была внесена корректировка по отражению расходов и их разности по статьям OPEX и G&A. Кроме того, традиционно в конце года проводится интенсивный анализ дебиторской задолженности, где принимаются решения относительно создания резервов. Что касается NIS, мы там создавали резервы под сомнительные долги, ситуация с платежеспособностью покупателей в Сербии по-прежнему остается достаточно напряженной, рост G&A может быть связан с уточнением стоимости показателя отчетности NIS в нашей консолидированной отчетности и созданием резервов. Других существенных факторов я пожалуй не вижу. Но я предлагаю связаться с нашим Investor relations для уточнения и лучшего понимания.

Что касается добычи свободного газа, да, компания в последние годы добывала в основном попутный нефтяной газ, но в конце этого начале следующего года мы

переходить на промышленную добычу свободного газа на Новогоднем и Муравиньенском месторождениях. Надо сказать, что все договоренности по поставках газа и транспортной системе Газпрома уже есть, у Газпрома есть и необходимые мощности по подготовке газа, газ будет готовиться и поставляться в единую транспортную систему. В качестве перспективы мы реализуем проект на принципах малорудных технологий по увеличению максимального уровня автоматизации и безопасности процесса добычи природного газа. Все идет в ногу со временем, с современными технологиями.

Анна Сидоркина: Дамы и господа, благодарим Вас за участие в нашем конференц-колле и я со своей стороны хочу поблагодарить всех топ-менеджеров, которые приняли участие. Если у Вас еще остались вопросы, пожалуйста, присылайте их в Investor relations. Спасибо.